

Offices/ General

Олега Дерипаску удержали в Strabag

В пятницу "Базэл" Олега Дерипаски должен был вернуть около €500 млн своим партнерам по Strabag — Raiffeisen-Holding NO-Wien и Haselsteiner (владеют по 25% компании), но кредиторы продлили срок погашения задолженности до апреля.

Банк развития достиг ПИКа

В пятницу в состав директоров группы ПИК вошел руководитель департамента инфраструктуры Банка развития (ВЭБ) Денис Ноздрачев.

Retail

Ушли без покупок

Из-за финансового кризиса многие арендаторы вынуждены съезжать с насиженных мест в торговых центрах. Крупные комплексы находят замену ушедшим арендаторам довольно быстро, хотя количество желающих занять пустующие площади за последнее время сократилось на 20—25%.

Без «Шанса»

Банки и поставщики через суд пытаются взыскать с группы компаний «Шанс», крупного регионального торговца бытовой техникой, больше 1 млрд. руб. долгов.

Вынужденная ликвидация

Иностранные марки, которые намеревались выйти в Россию в этом году, пересмотрели свои планы. Не теряют оптимизма торговцы, работающие в дешевых сегментах.

Hotel

Мэрия считает звезды

Власти Москвы придумали, как распорядиться своими самыми знаковыми гостиничными объектами — реконструируемыми у стен Кремля отелями "Москва" и "Россия".

Regions

Павел Фукс брал "Будапешт"

Компания MCG Павла Фукса закрыла сделку по приобретению 55% акций ОАО "Гостиница "Будапешт".

Рынок без офисов

Сулейман Керимов, купивший у Олега Дерипаски девелоперскую компанию «Главстрой СПб», может открыть в исторической части Петербурга мелкооптовый рынок вместо офисного квартала на 300 000 кв. м.

Череповец. Открылся гипермаркет «М.Видео»

Отечественный розничный БТЭ-ритейлер, «М.Видео», открыл на прошлой неделе новый, третий магазин в Вологодской области – в Череповце.

Инвестиционный бенефис

2008 год станет для участников петербургского рынка коммерческой недвижимости примерно тем же, что и 1913-й для российской истории.

Offices/General

ОЛЕГА ДЕРИПАСКУ УДЕРЖАЛИ В STRABAG

В пятницу "Базэл" Олега Дерипаски должен был вернуть около €500 млн своим партнерам по Strabag — Raiffeisen-Holding NO-Wien и Haselsteiner (владеют по 25% компании), но кредиторы продлили срок погашения задолженности до апреля. Если к этому времени господин Дерипаска не сможет найти необходимую сумму, он лишится 25% акций Strabag. Впрочем, акционеры австрийского концерна обещают сохранить за бизнесменом преимущественное право выкупа этих бумаг.

В четверг поздно вечером акционеры Strabag — Raiffeisen-Holding NO-Wien и Haselsteiner (владеют по 25% концерна) приняли решение пролонгировать для Олега Дерипаски, другого совладельца австрийского генподрядчика, сроки погашения кредита размером около €500 млн. Об этом в пятницу сообщила пресс-служба Strabag. В пресс-службе "Базэла" решение акционеров Strabag не комментируют. Партнеры господина Дерипаски по австрийской компании предоставили ему кредит под залог принадлежащих бизнесмену 25% акций Strabag. Raiffeisen выдал господину Дерипаске €375 млн, еще €125 млн — Haselsteiner, контролируемой семьей исполнительного директора Strabag Ханса Петера Хазельштайнера, сообщает австрийское агентство APA со ссылкой на источник в банковских кругах. Средства были нужны владельцу "Базэла" для рефинансирования задолженности перед Deutsche Bank, который и финансировал покупку господином Дерипаской 30% акций Strabag (после IPO в ноябре 2007 года у бизнесмена осталось 25% плюс одна акция). Контрагенты до сих пор не раскрывают сумму обязательств "Базэла" перед Deutsche Bank. Впрочем, весной 2007 года при покупке компанией господина Дерипаски Rasperia Trading трети бизнеса Strabag сделка оценивалась в €1,2 млрд.

Концерн Strabag AG создан в 1835 году в Австрии. Портфель заказов — €3 млрд. Выручка всего концерна по итогам девяти месяцев 2008 года — €8,314 млрд, по России — €476 млн. Капитализация вчера — €1,256 млрд.

Акционерам Strabag самим нужны были средства для покупки венгерского производителя стройматериалов Cemex, говорит источник "Ъ" в генподрядной компании. Но, по его словам, недавно антимонопольное ведомство Венгрии позволило Strabag закрыть сделку по приобретению Cemex в течение двух-трех

месяцев. Ранее сам Semex сообщал, что Strabag готов заплатить за венгерское и австрийское подразделения компании €310 млн.

С мая прошлого года акции Strabag на Венской бирже подешевели почти на 80%, сейчас пакет господина Дерипаски стоит €314 млн. В этой ситуации кредиторы могут попросить "Базэл" увеличить залог, но поскольку заемщики — партнеры бизнесмена, margin call едва возможен, говорит аналитик Банка Москвы Сабина Мухаметжанова. Источник "Ъ" в Strabag подтвердил, что ни Raiffeisen, ни Haselsteiner пока не намерены извещать бизнесмена об увеличении залогового обеспечения. Если до апреля "Базэлу" не удастся найти средства на погашение кредита, то принадлежащие господину Дерипаске 25% акций Strabag по преимущественному праву перейдут Raiffeisen, Haselsteiner и страховой компании Uniq, у которой российский бизнесмен в 2007 году и выкупал пакет австрийского генподрядчика. В Strabag утверждают, что по договоренности с акционерами австрийского концерна в случае margin call господин Дерипаска при наличии средств впоследствии сможет выкупить свою долю обратно.

Из-за margin call по кредитам господину Дерипаске уже пришлось расстаться с 25% канадской компании Magna (производит автокомпоненты) и 10% немецкой строительной компании Hochtief. Кроме того, как сообщал "Ъ", "Базэл" переуступил 75% в ООО "Главстрой СПб" (реализует девелоперские проекты в Петербурге общей площадью 6 млн кв. м) "Нафте-Москва" Сулеймана Керимова.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БАНК РАЗВИТИЯ ДОСТИГ ПИКА

Представитель госкорпорации вошел в совет директоров девелопера

Чтобы контролировать финансовые потоки группы компаний ПИК, Внешэкономбанк ввел в совет директоров спасаемого застройщика своего представителя. Не прошло и трех месяцев после того, как Банк развития предоставил 262 млн долл. для рефинансирования внешнего долга ПИК, как ее

независимым директором стал глава департамента инфраструктуры Банка развития Денис Ноздрачев.

ГК «ПИК» образована в 1994 году. Основные акционеры — Кирилл Писарев (41,9%) и Юрий Жуков (40,9%). В июне 2007 года компания провела IPO, выручив 1,93 млрд долл. Земельный банк ПИК превышает 10 млн кв. м, а стоимость портфеля — 12,3 млрд долл. По итогам 2007 года выручка группы составила 2,7 млрд долл., чистая прибыль — 700 млн долл., EBITDA — 939 млн долл. Капитализация на LSE 27 февраля составила 256,5 млн долл.

В минувшую пятницу общее собрание акционеров ГК «ПИК» выбрало новый состав совета директоров. Из девяти топ-менеджеров своего кресла лишился лишь главный управляющий директор Alfa Capital Partners Ричард Пол Собел, выступавший также независимым директором ГК «ПИК». На этом посту его сменил глава департамента инфраструктуры госкорпорации Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк) Денис Ноздрачев.

Независимыми директорами ПИК сегодня выступают также управляющий директор по международной банковской деятельности компании «Сити Альтернатив Инвестментс» Шанти Сен и главы московских представительств UBS, «Клевер Груп Лтд.», «Хайнс Интернэшнл Инк.» Анзельм Оскар Шмукки, Алек Марьянчик и Ли Стюарт Тимминс соответственно.

Стороны не раскрывают полномочий нового независимого директора ГК «ПИК». Тем не менее опрошенные РБК daily эксперты уверены, что г-н Ноздрачев будет следить за финансовыми потоками девелопера. «Сегодня банки активно вводят своих представителей в структуру руководства спасаемых компаний, — говорит начальник отдела анализа рынка акций ИК «Велес Капитал» Илья Федотов. — В их полномочия входит обязанность отслеживать использование выделенных ресурсов, в частности пресекать их нецелевое использование, например на выплату бонусов и дивидендов».

Вхождение банкиров в совет директоров девелоперских компаний становится элементом их антикризисного управления, считает управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. По его словам, сегодня банки, согласившиеся участвовать в рефинансировании долговой нагрузки застройщиков, требуют перевода к ним финансовых потоков заемщиков вплоть до полного контроля над их банковскими счетами.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

2 марта, № 26

Напомним, что в конце ноября 2008 года ПИК договорилась с Банком развития о рефинансировании на год внешнего краткосрочного долга объемом 262 млн долл. К середине декабря была реструктурирована задолженность ГК «ПИК» на 300 млн долл. перед Morgan Stanley Senior Funding и Nomura International. По данным руководителя аналитического департамента ОРСИ Инны Липушкиной, долговое бремя ПИК сегодня составляет 16,1 млрд руб. и 460 млн долл., а среди кредиторов девелопера значатся Сбербанк, ВТБ, Абсолют Банк, Промсвязьбанк, Кредит Европа Банк, БК «Регион» и Reachcom Public Limited. «Все облигационные займы ГК «ПИК» погашены», — резюмировала г-жа Липушкина.

В ПИК отказались обсуждать свою долговую нагрузку: данные будут раскрыты в годовом отчете, который предполагается выпустить во втором квартале 2009 года.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

УШЛИ БЕЗ ПОКУПОК

Торговые центры теряют арендаторов

Из-за финансового кризиса многие арендаторы вынуждены съезжать с насиженных мест в торговых центрах. Крупные комплексы находят замену ушедшим арендаторам довольно быстро, хотя количество желающих занять пустующие площади за последнее время сократилось на 20—25%. Торговым центрам с небольшим трафиком приходится менять условия аренды на менее выгодные для себя, чтобы сохранить магазины, привлекательные для посетителей. Аналитики считают, что бум отказов от занимаемых площадей еще не начался. Через несколько месяцев торговым комплексам, возможно, самим придется искать арендаторов.

За последние несколько месяцев многие посетители торговых центров обнаруживали на месте любимых магазинов другие торговые точки или вовсе пустые места. Так, в торговом центре «Атриум» закрылся бутик Mango, в комплексе «Мега Белая Дача» закрыт магазин одежды Kookai, в марте будут закрыты все магазины под маркой Diesel, в том числе в торговом комплексе «Охотный ряд», ТЦ «Атриум» и «Европейский». Ни Diesel, ни Kookai не собираются перезаключать окончившиеся договоры на дистрибуцию товара на территории России.

Согласно данным Colliers International, на конец 2008 года площадь профессиональных торговых центров в Москве составила около 3,9 млн кв. м, торговая площадь превышает 2 млн кв. м. Из заявленных в 2008 году объектов было открыто только семь. При этом даже в самых крупных торговых галереях далеко не все заявленные арендаторы смогли открыть свои магазины. Например, в ТРЦ «РИО» в эксплуатацию было введено всего 60% магазинов. «Раньше мы следовали агрессивной стратегии развития и открывались практически в каждом ТЦ, где было место. Теперь нам приходится более осмотрительно относиться к новым точкам и замедлить темпы роста», — объясняет тенденцию директор по связям с общественностью «Дикой орхидеи» Оксана Донская.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

2 марта, № 26

Крупным сетям пока удается сохранять магазины в торговых центрах во многом благодаря тому, что арендодатели идут навстречу и снижают арендные ставки. Участники рынка рассказывают, что в зависимости от ТЦ дисконт может составлять от 10 до 30%, а с некоторыми компаниями заключаются договоры, согласно которым арендная плата зависит от трафика магазина. «С октября мы пересмотрели договоры аренды со всеми нашими арендодателями», — рассказала РБК daily представитель компании Finn Flare Екатерина Русакова. Коммерческий директор компании Jeans Symphony Алексей Смирнов также сообщил, что переговоры об изменениях условий сотрудничества с ТЦ ведутся со всеми партнерами: «На сегодняшний день мы не вышли ни из одного торгового центра, но это может произойти, так как с некоторыми девелоперами мы пока не находим компромиссных решений».

«За последнее время действующие раскрученные ТЦ особых проблем не испытывают, все секции сданы», — отмечает директор департамента торговой недвижимости Colliers International Татьяна Ключинская. По ее словам, если кто-то съезжает, на это место сразу находится желающий из листа ожидания. Это подтвердили в компаниях «Манежная площадь» и City Property Management, управляющих крупными торговыми центрами. В «Манежной площади» рассказали, что с насиженных мест уходят в основном индивидуальные предприниматели и совсем маленькие сети. Начальник департамента аренды ТЦ «Атриум» Оксана Кондратьева считает, что ушли из торгового центра магазины, которые были «не на своем месте». Их площади заняли арендаторы, стоявшие в очереди. В целом в торговых центрах отмечают, что очередь из арендаторов стала меньше на 10—30%.

Плохо себя чувствуют только ТЦ, которые и в докризисные времена не пользовались особой популярностью. «Арендаторы, которые не смогли договориться о каких-либо преференциях с владельцами, конечно же, выезжают из тех торговых центров, где показатели торговли и до кризиса были не высоки, иными словами, с тех площадок, которые в ближайшее время станут нерентабельными», — отмечает ведущий консультант компании «Магазин магазинов» Марина Маркова. В последнее время ряд магазинов закрылся в торговых центрах, управляемых компанией «Гарант-инвест», однако ее представители отказались прокомментировать ситуацию с арендаторами. Сокращение арендаторов заметно и в ТЦ «Калужский». Директор по коммуникациям компании MosCityGroup (владелец ТЦ) Юлия Белова сообщила, что торговый центр собирается заменить ушедшие марки премиальными. В помещениях всех закрытых магазинов идет ремонт.

В то же время аналитики считают, что больше всего от кризиса пострадает именно премиальный сегмент и многим маркам придется сворачивать деятельность в России. Пока глобальный исход еще не начался, но через пару-тройку месяцев ротация магазинов в ТЦ станет более заметной и, возможно, площади будут заполнены лишь на 40—50%.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БЕЗ «ШАНСА»

Банки и поставщики через суд пытаются взыскать с группы компаний «Шанс», крупного регионального торговца бытовой техникой, больше 1 млрд руб. долгов

В материалах арбитражей Москвы, Санкт-Петербурга, Московской, Белгородской, Липецкой и Ростовской областей «Ведомости» обнаружили 36 исков к компаниям группы «Шанс» на общую сумму больше 1 млрд руб. Большинство исков направлено к ООО «Шанс-техноторг» — единому оптовому оператору сети. В декабре 2008 г. эмитент облигаций группы «Шанс капитал» допустил дефолт, не выплатив 79,8 млн руб. купонного дохода. Долг не погашен.

Сеть бытовой техники и электроники «Шанс», по собственным данным, контролировала в 2007 г. 20,8% рынка Центрально-Черноземного региона, уступая лишь «Эльдорадо». В меморандуме указано, что компания управляет сетью из 35 магазинов, сейчас на сайте группы значатся 26. По прогнозу ИГ «Ист коммерц» (организатор займа), в 2008 г. оборот сети должен был вырасти с 3,58 млрд. руб. в 2007 г. до 5,8 млрд. руб., а чистый долг — увеличиться с 1,53 млрд. руб. в 2007 г. до 2 млрд. руб. Соотношение долг/EBITDA на конец 2007 г. составляло 5,5, по итогам 2008 г. компания планировала снизить показатель до 4,4. По словам президента ГК «Шанс» Шахина Солтанова, долг перед банками составляет 1,4 млрд. руб., перед поставщиками — около 400 млн руб.

По информации сайтов судов, Номос-банк требует 736,8 млн руб., ОАО «Русские инвесторы» — 113,6 млн руб. Представитель Номос-банка от комментариев отказался. «Русские инвесторы», по словам управляющего директора Алексея Семенова, подали иск в интересах клиента, который приобрел векселя «Шанса». По словам Солтанова, «значительная часть» обязательств перед банками уже исполнена, переговоры о реструктуризации продолжаются. Обеспечением по кредитам были недвижимость группы (до кризиса оценивалась в 1,5 млрд руб.) и товарные запасы.

Крупные иски подали и поставщики, например «Индезит интернэшнл» (на 8,7 млн руб.) и «Депо компьютерс» (более 8 млн руб.). «Мы ждем деньги с осени 2008 г., в компании объясняют ситуацию отсутствием возможности кредитования», — говорит Сергей Эскин, президент «Депо компьютерс». «Нам “Шанс” к середине 2008 г. был должен 28 млн руб., к концу года долг удалось снизить до 4,5 млн руб., которые мы теперь пытаемся взыскать через суд», — говорит Кирилл Новиков, гендиректор «Эксперт-ритейла». Солтанов говорит, что группа договорилась о реструктуризации долга и отзыве исков со многими поставщиками, но не называет их.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЫНУЖДЕННАЯ ЛИКВИДАЦИЯ

Иностранные марки, которые намеревались выйти в Россию в этом году, пересмотрели свои планы. Не теряют оптимизма торговцы, работающие в дешевых сегментах.

Досталось всем

Относительно стабильно чувствуют себя ритейлеры, предлагающие товары первой необходимости: продукты питания, лекарства, средства личной гигиены. Компании, которые продают товары других категорий (книги, одежда, ювелирные украшения и проч.), уже успели ощутить на себе все сложности экономической ситуации.

Комментировать ситуацию, связанную с закрытием торговых точек, владельцы сетей и представители торговых марок в большинстве случаев отказываются. Еще в апреле прошлого года экс-директор федеральной розничной ювелирной сети «585» Георгий Побелянский, отмечая, что в Москве действует четыре магазина сети и четыре в области, утверждал, что «это только начало». В планах компании было довести число магазинов в столице до 200. Однако в настоящее время удалось обнаружить только один работающий в Москве магазин — на Старом Арбате.

На запрос «Ведомостей» с просьбой прокомментировать ситуацию пресс-служба сети прислала письмо о том, что «с некоторых пор внешний PR сети закрыт». По словам сотрудников магазина, этот магазин «последний из оставшихся».

В российском представительстве компании Maratex, владеющей правами на распространенные торговые марки класса масс-маркет (Aldo, Companys, Orsay, Esprit), не ответили на вопрос о планах по поводу сохранения и закрытия магазинов. В компании Inditex, представляющей на российском рынке одежды известные торговые марки (принадлежат права на марки Zara, Bershka, Pull and Bear, Massimo Dutti, Stradivarius, Oysho, Zara Home, Uterque), ответили, что ни одного магазина закрывать не планируют, но об уровне спада покупательской активности говорить отказались.

По данным Ассоциации предприятий индустрии моды (АПРИМ), планы иностранных компаний сегмента fashion по самостоятельному выходу в Россию пересмотрены: они вновь ищут местных дистрибуторов. Из-за непрогнозируемого падения спроса, девальвации и усложнения таможенного режима открытие официальных представительств Dior, Chanel, Louis Vuitton, Max Mara, Escada, Kiton в России в 2009 г. не состоится. Торговые марки Converse, His, Kookai, Diesel и т. д. не перезаключают закончившиеся контракты на дистрибуцию в РФ.

Еще в декабре прошлого года коммерческая дирекция сети «Арбат Престижа» уведомила поставщиков о прекращении своего существования. Правда, многие эксперты рынка связывают это не с кризисом, а с арестом владельца сети Владимира Некрасова. Его арестовали в январе прошлого года, заподозрив в уклонении от уплаты налогов. От одной из крупнейших парфюмерных сетей столицы остался один магазин в ТЦ «Атриум». Да и тот работает не в полную силу и будет закрыт в I квартале этого года. Незаложенные помещения, оставшиеся в собственности сети (в ТЦ «Атриум», и объект на ул. Сергия Радонежского), ранее оценивались участниками рынка в \$27 млн.

Институт глобализации и социальных движений (ИГСО) в начале февраля распространил пресс-релиз, в котором было сказано о серьезных проблемах в отрасли книготорговли. Специалисты ИГСО констатировали избыток нереализованных товаров у компаний при возрастающем дефиците платежных средств.

«В 2009 г. многие предприятия ожидает банкротство, рынок литературы значительно сократится. Книги продаются все хуже, и ожидать перемен к лучшему не приходится. Кризис начинает сказываться на населении, которое не может тратить по-старому», — отмечает Борис Кагарлицкий, директор ИГСО. По его словам, даже 30%-ное снижение стоимости аренды для магазинов не улучшит положения книготорговых компаний.

За 2008 г. объем книжного рынка в России, по данным ИГСО, существенно вырос. В 2007 г. он оценивался приблизительно в \$2 млрд. По результатам 2008 г. его объем увеличился до \$2,5-3 млрд. Однако уже осенью прошлого года обнаружались признаки стагнации, а затем стремительного спада. Новогодний всплеск продаж оказался почти на треть меньше, чем год назад. Неприятной новостью стала ликвидация ряда книжных магазинов, чего в 2007 г. не было. Так, в декабре 2008 г. сеть книжных магазинов «Букбери» закрыла три из 17 магазинов. Руководитель центра экономических исследований ИГСО Василий Колташов считает, что ликвидация грозит 30-45% магазинов страны. По его словам, распродаж в 2009-2010 гг. не избежать.

По словам Натальи Аристовой, пресс-секретаря компании «Евросеть», в конце января закрылся салон связи, расположенный на Тверской, 17. Всего с ноября прошлого года, по ее словам, было закрыто около 200 салонов компании, расположенных по всей России. Сейчас у «Евросети» почти 4100 точек.

Это не означает, что компания сокращает количество торговых точек из-за кризиса, уверяет Аристова, это всего лишь разумная оптимизация издержек.

«Еще несколько лет назад салоны "Евросети" открывались практически везде, где были свободные места. Сейчас такой необходимости нет, и мы можем более тщательно выбирать расположение салонов», — объясняет она. И добавляет, что там, где арендодатели идут навстречу, предлагая хорошие арендные ставки, «Евросеть» оставляет салоны.

Аристова утверждает, что даже если компания закроет 10% от общего числа работающих салонов, то потеряет не более 5% продаж и значительно улучшит показатель EBITDA. Флагманский дворец связи (Тверская, 4) работает и, по словам пресс-секретаря, закрывать его не собираются.

По данным отчета компании Sony, чистая прибыль за девять месяцев текущего финансового года (который заканчивается 31 марта 2009 г.) упала в 5 раз, делится генеральный директор компании Smart Property Константин Королев. По его мнению, этот показатель отлично характеризует изменение спроса на предметы долгосрочного пользования.

Резко сократились объемы потребительского кредитования населения, что в первую очередь сказалось на объемах продаж и, соответственно, оборотах ритейлеров. Увеличиваются безработица и социальная напряженность, связанная с риском потерять работу, — в таких условиях люди накапливают средства на черный день, ставший, как никогда, осязаемым понятием, сокрушается Королев.

Модный и недоходный

«Замедление потребительского спроса повлечет пересмотр не только тактических программ ритейла, но и стратегических планов всех участников рынка», — говорит Мария Сморчкова, генеральный директор АПРИМ.

В целях сохранения доли рынка и дохода ритейлеры закрывают неприбыльные магазины в необоснованно дорогих ТЦ и открываются там, где предлагаются более выгодные условия, подчеркивает она. Очевидным этот процесс станет в марте, а полная картина рынка сложится к новому сезону — августу — сентябрю текущего года, считает Сморчкова.

В 2008 г. динамика продаж сегмента fashion по сравнению с 2007 г. оказалась положительной, но оптимистичные прогнозы роста в 13-15% не оправдались. По данным Fashion Consulting Group, на конец прошлого года объем российского рынка одежды не превысил \$37 млрд. В сентябре 2008 г. из-за кризиса владельцы сетей вынуждены были пересмотреть долгосрочные планы развития за счет открытия новых объектов.

Согласно информации АПРИМ продажи одежды в III квартале 2008 г. сократились в среднем по стране на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2007 г. Эти данные отражали преимущественно снижение спроса в регионах. Но уже в декабре

прошлого года уменьшение продаж одежды в России составило 30%, когда падение спроса достигло и крупнейших городов страны.

Ежегодные рождественские распродажи не дали обычного эффекта, маржа торговцев сократилась вдвое, расстроена Мария Сморчкова. «Приоритетная задача владельцев бизнеса сегодня лежит в удержании доли рынка. При этом многие понимают, что в ближайшие два года для этого им придется работать в ноль», — сетует она.

Сокращение объема заказов на сезон весна — лето/2009 составляет в среднем 20%. На осень — зиму/2009 ожидаемый прогноз сокращения — 40% по сравнению с текущим периодом. Более точные данные, по словам Сморчковой, появятся по окончании сезонных выставок в Европе и России в феврале — марте текущего года.

Отечественные фабрики, способные отшивать модную одежду, можно пересчитать по пальцам. По словам экспертов рынка, открывать производство в России при стабильном курсе рубля было невыгодно, поэтому все заказывалось за рубежом. Но после повышения летом корректировки таможенной стоимости импорт одежды в Россию существенно подорожал, по некоторым позициям — в разы. Возросшая в последние годы конкуренция сократила маржу ритейлеров вдвое. Поднимать цены уже давно некуда, и если раньше владельцы марок рассчитывали на рост оборотов в России за счет открытия новых магазинов и развития в регионах, то сейчас тренд будет обратным.

«Последствия этого кризиса для fashion-ритейла в отличие от 1998 г. будут гораздо сильнее, и выходить из него придется гораздо дольше. Главное — в стране нет и в ближайшее время не будет растущей динамики спроса», — подытоживает Сморчкова.

Дешевое лидирует

Финансовый кризис вытесняет с рынка и ритейлеров, продающих товары первой необходимости. В октябре 2008 г. «Ведомости» сообщали о том, что холдинг «Марта» был вынужден закрыть сеть магазинов «Гроссарт» (190 магазинов площадью более 210 000 кв. м). Тогда Игорь Сырцов, генеральный директор УК «Марта», заявлял, что прекращение развития сети было связано с необходимостью сокращения издержек и недостатком оборотных средств.

В ноябре прошлого года стало известно о том, что один из крупнейших ритейлеров — «Мосмарт» объявил о закрытии 54 магазинов «Мосмартик» в столичном регионе. Руководство сети объясняло это убыточностью магазинов. В то же время руководство сети подчеркивало в заявлениях СМИ, что «Мосмарт» намерен продолжать развивать другие направления. К примеру, открывать гипермаркеты. В планах компании на 2009 г. — открытие 10-20 магазинов.

В декабре прошлого года стало известно, что известный бизнесмен Олег Бойко закрывает сеть продуктовых магазинов «Смак». Представитель инвестхолдинга Finstar, управляющего активами бизнесмена, подтвердил эту информацию «Ведомостям». Речь шла о закрытии почти 30 магазинов, которые оказались нерентабельны «из-за финансовой обстановки».

В конце января на сайте арбитражного суда появилась информация об иске компании «Самохвал», владеющей сетью одноименных продуктовых магазинов, о признании себя банкротом. На сайте самой компании можно найти объявление о продаже в числе прочих активов 16 торговых помещений в Москве, Московской области и Рязани (общая площадь — 53 200 кв. м, стоимость — 2,9 млрд руб.). Компания «Дикси», по словам президента группы Ильи Якубсона, намерена развиваться и открывать новые торговые точки преимущественно на арендованных площадях. За семь первых месяцев 2009 г. компания собирается открыть 100 магазинов, отметил он. Во II квартале возможен пересмотр плана, если ситуация в экономике сильно ухудшится.

Компания планирует открывать новые магазины преимущественно формата «дискаунтер», хотя Якубсон не исключает появления нескольких мегамаркетов (компактный гипермаркет площадью в среднем 2194 кв. м). Также на условиях аренды. Прошлогодние планы «Дикси» были реализованы полностью: открылось более 100 магазинов. Правда, шесть магазинов все же были закрыты, что президент группы объясняет изменившимися условиями рынка и конкурентной среды.

По прогнозам Ильи Якубсона, ко второй половине 2009 г. серьезными темпами будет идти процесс консолидации отрасли. Особенно неуверенно чувствуют себя мелкие и региональные сети, которые обременены крупными долгами.

Еще один крупный ритейлер — X5 Retail Group планирует потратить в 2009 г. на открытие новых магазинов \$500 млн. Предпочтение отдается арендованным площадям и популярному сегодня формату дискаунтеров. Сеть «Магнит» также

решила расширить формат магазинов «у дома»: вместо запланированных 250 сеть откроет 350-400 точек.

«В любом случае люди ели, едят и будут есть, и вопрос только в одном — куда сместятся предпочтения потребителей», — говорит председатель Союза независимых сетей России Ирина Канунникова. По ее мнению, премиальные сегменты будут испытывать трудности, а вот дешевый увеличит свою долю на рынке.

◆ [Приложение «Недвижимость. Стены бизнеса»](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

МЭРИЯ СЧИТАЕТ ЗВЕЗДЫ

Власти Москвы придумали, как распорядиться своими самыми знаковыми гостиничными объектами — реконструируемыми у стен Кремля отелями "Москва" и "Россия". Как стало известно "Ъ", вместе с другими гостиницами, полностью или частично принадлежащими городу, они будут переданы на баланс новой компании. Партнерами мэрии по отельному бизнесу, стоимость которого экспертами оценивается в \$2 млрд, станут западные компании (они получают 50% акций создаваемого ОАО). Российский же бизнес готов рассмотреть предложение властей только через два-три года, признались чиновники.

Мэрия Москвы подготовила распоряжение о создании компании, на баланс которой будут переданы принадлежащие городу гостиницы, сообщил "Ъ" источник в столичной администрации. Заместитель мэра и руководитель департамента имущества Москвы Владимир Силкин подтвердил "Ъ" эту информацию, отметив, что новая компания создается в форме ОАО, 50% акций которого получают инвесторы. Речь идет о западных компаниях, "так как российский бизнес согласился участвовать в этом проекте только через два-три года", добавил заместитель мэра. Называть компании господин Силкин не стал, сославшись на то, что переговоры еще не завершены.

Среди активов, которые будут переданы на баланс новой компании,— 75% акций в ОАО "Декмос" (реконструирует расположенную у Кремля гостиницу "Москва"), отметил господин Силкин. На прошлой неделе появилась информация о том, что столичная мэрия предложила контрольный пакет ОАО "Декмос" "Нафте-Москва" Сулеймана Керимова. "Ни в проекте по реконструкции "Москвы", ни в создании нового СП Сулейман Керимов не фигурирует",— отметил в разговоре с "Ъ" Владимир Силкин. Вчера директор по инвестициям "Нафты-Москва" Антон Аверин отказался от комментариев, посоветовав верить заявлениям властей. Еще в 2007 году "Нафта-Москва" объявила о создании со столичными властями объединенной гостиничной компании, но потом вышла из проекта (см. "Ъ" от 24 января 2007 года).

В СП будут переданы принадлежащие городу 100% акций ОАО "Россия", за которым в июле 2008 года арбитражный суд Москвы признал право аренды 10,96

га под снесенной в центре столицы одноименной гостиницей. В январе 2007 года инвестконтракт на строительство "России" выиграла компания Шалвы Чигиринского "СТ Девелопмент" (сейчас входит в Russian Land). Бизнесмен обещал вложить в проект \$830 млн. Но после длительных судов, инициированных ЗАО "Монаб", структурой "Еврофинанс Моснарбанка", компания господина Чигиринского лишилась права на инвестконтракт (см. "Ъ" от 2 апреля 2008 года).

В новое СП город внесет также 50% в ООО "Славянская" (владеет гостиницей "Рэдиссон САС Славянская" в районе Киевского вокзала), отметил господин Силкин. Как сообщал "Ъ" 6 августа 2008 года, 50% ООО перешло под контроль группы компаний Года Нисанова и Зараха Илиева. Вчера представитель бизнесменов узнал о намерениях властей от "Ъ".

О желании московских властей создать СП с частными инвесторами для управления гостиничными активами города стало известно еще в конце прошлого года (см. "Ъ" от 2 декабря 2008 года). Тогда планировалась, что на баланс компании будут переданы такие знаковые объекты, как "Националь" (221 номер) и "Метрополь" (363 номера). "Сейчас эти объекты в СП не войдут, потому что они являются памятниками архитектуры. Но в будущем СП может взять их в управление", — не исключает Владимир Силкин.

Кроме "Москвы" и "России" в новое СП столичные власти внесут гостиницы "Волга", "Кузьминки", "Берлин" и "Алтай". Общий фонд всех передаваемых отелей (без учета снесенной "России") может достичь 1,5 тыс. номеров. Господин Силкин оценивает нынешнюю капитализацию этих объектов в "несколько миллиардов рублей". "Точная сумма будет ясна после оценки всех объектов", — добавляет заместитель мэра. Замдиректора CB Richard Ellis Станислав Ивашкевич оценивает отельные активы города почти в \$2 млрд. По мнению эксперта, эквивалентную сумму в качестве частных вложений в создаваемое СП может привлечь только пул западных инвесторов, при этом большая часть "живых" денег пойдет на строительство гостиницы "Россия".

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПАВЕЛ ФУКС БРАЛ "БУДАПЕШТ"

Компания MCG Павла Фукса закрыла сделку по приобретению 55% акций ОАО "Гостиница "Будапешт"" (управляет одноименным отелем и владеет гостиницей "Петр I" в центре Москвы). Девелопер расплатился по долгам ОАО, которое в противном случае могло пойти с молотка, так как кредитор ВТБ уже инициировал процесс банкротства компании. Помимо \$60 млн за долю в ОАО (из них \$47 млн долга) MCG вложит еще \$70 млн в реконструкцию "Будапешта", чтобы сделать из него пятизвездный отель.

О том, что компания MCG стала новым собственником ОАО "Гостиница "Будапешт"", "Ъ" рассказал источник на гостиничном рынке. Председатель совета директоров MCG Павел Фукс подтвердил эту информацию, уточнив, что его компания приобрела 55% акций ОАО — 15% у ВТБ и еще 40% у кипрского офшора MC Ко Hotels Management Ltd. Сделка была закрыта 15 февраля. "По выкупу долей остальных акционеров ОАО — банка ВЭБ (15%) и правительства Москвы (30%) — ведутся переговоры", — сообщил господин Фукс. Он пояснил, что общая сумма сделки составила \$60 млн, из которых \$47 млн — погашение долга ОАО перед ВТБ. Как рассказал "Ъ" Павел Фукс, его компания планирует вложить еще \$70 млн в реконструкцию гостиницы "Будапешт", чтобы сделать из нее пятизвездный отель. "По инвестконтракту на реконструкцию "Будапешта" 70% здания переходит в собственность инвестора, оставшиеся 30% остаются у города", — отметил бизнесмен. По словам господина Фукса, MCG ведет переговоры о заключении контракта на управление гостиничным комплексом с двумя международными операторами.

В департаменте имущества города Москвы знают о том, что у ОАО появился новый акционер — компания MCG. "Однако документов о том, что сделка завершена, мы еще не видели", — уточнил замруководителя департамента Игорь Игнатов. В ВТБ в пятницу "Ъ" подтвердили факт закрытия 15 февраля сделки с акциями ОАО. По словам представителя банка, ситуация с долгами отеля "полностью урегулирована".

MCG основана в 2006 году. Портфель проектов — около 7 млн кв. м. На территории Москвы-Сити строит два небоскреба — Imperia Tower (280 тыс. кв. м) и Eurasia Tower (211 тыс. кв. м). Основатель и основной владелец — Павел Фукс. Финансовые показатели не раскрываются.

Два кредита, на \$6,46 млн и \$40,98 млн, были выданы ОАО на реконструкцию гостиницы "Будапешт" (112 номеров) и строительство рядом с ней отеля "Петр I" (134 номера, открыт в мае 2006 года) под залог нового здания банком ВТБ. В апреле 2008 года ВТБ подал иски в Московский арбитражный суд с требованием погасить задолженность (см. "Ъ" от 24 апреля 2008 года). Осенью от банка последовали иски о признании банкротства ОАО (см "Ъ" от 24 сентября 2008 года), а в октябре была введена процедура наблюдения. На конец декабря было назначено новое заседание суда по этому вопросу "по вновь открывшимся обстоятельствам", но оно так и не состоялось по причине отзыва иска.

Для MCG это не первый опыт покупки проблемного актива. В марте 2008 года стало известно, что компания стала владельцем гостиницы "Аэростар" на Ленинградском проспекте и расположенного рядом аэровокзала. Более трех лет "Аэростар" был закрыт из-за конфликта между собственником отеля ОАО "Авиасити" и арендатором ООО "Аэроимпом" (в число совладельцев этой компании входил "Аэрофлот"). С 2004 года "Авиасити" пыталось через суды расторгнуть контракт с "Аэроимпом", из-за чего в августе 2004 года "Аэростар" был закрыт. MCG уладила все претензии сторон, выкупив их доли (см. "Ъ" от 4 марта 2008 года). Летом 2008 года гостиница вновь была открыта под управлением WEL Hotels & Resorts.

По словам старшего вице-президента Jones Lang LaSalle Марины Смирновой, гостиница "Будапешт" из-за местоположения и исторической ценности (отель открыт во второй половине XIX века) — один из тех "эксклюзивных" объектов, которые вызывают интерес инвесторов вне зависимости от экономической ситуации в стране. До кризиса только стоимость здания "Петра I" (без учета прав долгосрочной аренды соседнего "Будапешта") эксперты оценивали в \$90 млн.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

РЫНОК БЕЗ ОФИСОВ

Сулейман Керимов, купивший у Олега Дерипаски девелоперскую компанию «Главстрой СПб», может открыть в исторической части Петербурга мелкооптовый рынок вместо офисного квартала на 300 000 кв. м. Дерипаска собирался вложить в проект \$300 млн. Сейчас «Главстрой СПб» предлагает на два-три года поставить там торговые павильоны под аренду, рассказал гендиректор компании Игорь Евтушевский. По словам петербургского вице-губернатора Юрия Молчанова, «город пока думает» над двумя предложениями «Главстроя СПб»: еще девелопер хочет сдать в субаренду помещения Апраксина двора, которые должен реконструировать.

«Главстрой СПб» приобрел 5 га между улицами Шкапина и Розенштейна за 701 млн руб. на торгах Фонда имущества в декабре 2007 г. и к 2012 г. планировал построить офисы. В конце 2008 г. компания объявила, что на год заморозила проект из-за судебных тяжб бывших (до аукциона. — «Ведомости») арендаторов земли с городом. Всего компания обещала инвестировать в Петербурге около 200 млрд руб.

На прошлой неделе стало известно, что Дерипаска продал Керимову свои 75% в «Главстрое СПб».

Если «Главстрой СПб» договорится с городом об изменении назначения земли, его примеру могут последовать победители других аукционов, в кризис испытывающие трудности, говорит управляющий партнер «Дювернуа лигал» Егор Носков. От проекта офисного центра компания не отказывается, иначе не окупятся затраты на землю, утверждает Евтушевский.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЧЕРЕПОВЕЦ. ОТКРЫЛСЯ ГИПЕРМАРКЕТ «М.ВИДЕО»

Отечественный розничный БТЭ-ритейлер, «М.Видео», открыл на прошлой неделе новый, третий магазин в Вологодской области – в Череповце, на Судостроительной улице, дом 19.

Общая площадь открывшегося гипермаркета составляет порядка 2 600 кв. м, при этом ассортимент превышает 20 000 наименований бытовой техники и электроники, а также около 7 тыс. наименований медианосителей - всего 1200 товарных групп.

Надежда Киселева, пресс-секретарь компании «М.Видео», рассказала интернет-порталу «Арендатор.ру»: «Изначально в планах на 2009 год было открытие 23 магазинов, однако эти планы будут корректироваться. Если говорить о первом квартале текущего года, то на этот период всего запланировано открытие 6 магазинов: в Череповце, Самаре, Сургуте, Махачкале и 2 в Москве».

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БЕНЕФИС

2008 год станет для участников петербургского рынка коммерческой недвижимости примерно тем же, что и 1913-й для российской истории.

О нем будут ностальгически вспоминать старожилы от девелопмента, его — как эталон инвестиционного благополучия — станут использовать в исследованиях аналитики. Пиковые арендные ставки при близкой к 100% загрузке доходных объектов, беспрецедентно высокие темпы ввода по отдельным секторам рынка, крупные клиенты на неприлично дорогие площади, солидные траты девелоперов на броскую архитектуру и прочие милые приметы прошлого остались в 2008 г.

Пожалуй, впервые за историю местного рынка год наступивший не продолжает тенденции минувшего, который в основном прошел под знаком докризисного

процветания или на его излете. Тревожная осень не привела к повсеместному снижению арендных расценок. Еще в ноябре в городе начинались масштабные коммерческие стройки, а в декабре открывались респектабельные отели. Обилие пустых витрин на лучших торговых улицах, суперскидки в новых бизнес-центрах, незаполненные складские терминалы класса А, еще недавно бывшие в дефиците, — все это реалии января. На рубеже 2008-2009 гг. рыночная фаза подъема сменилась на противоположную чрезвычайно быстро, минуя плато, и практически в точном соответствии с календарем. Поэтому и некоторые показатели, традиционно приводимые в итоговом обзоре (например, характеризующие долю вакантных площадей и ценовую динамику), в феврале уже отчасти утратили актуальность.

Рекорды напоследок

В 2008 г. офисные девелоперы вышли в Петербурге на рекордную отметку. В эксплуатацию, по оценкам разных консультантов, было сдано от 350 000 до 430 000 кв. м в бизнес-центрах категорий А и В. Новых объектов уровня С в прошлом году не появилось. В результате общий объем качественного офисного предложения увеличился минимум на 50%. Это беспрецедентно высокий показатель для этого сегмента, хотя, как обычно, было введено не более 60% от запланированных к сдаче объектов.

[Настоящий прорыв совершен в классе А: на рынке добавилось примерно 150 000 «квадратов» \(прирост — в 2,5 раза\) — данные Colliers International и Knight Frank. Теперь, по расчетам Colliers International, на деловые комплексы высшей категории приходится уже 28,1% от общего объема качественных площадей \(за прошлый год их доля увеличилась на 10%\).](#) И пополнение получилось весьма пестрым. Первым БЦ уровня А, построенным с нуля в историческом центре Петербурга, стал Renaissance Plaza на Марата, 69-71 (бывшая площадка фабрики «Северное сияние»). Он вышел на рынок в начале 2008 г. Инвестор — турецкая компания Renaissance Development — вложил в проект около \$70 млн. Общая площадь комплекса, состоящего из трех корпусов, с общим двором, под которым расположен паркинг на 170 машин, — 39 000 «квадратов». Полезное пространство — почти 29 000 кв. м.

Сразу несколько зданий, номинированных в высшем классе, появилось на окраинах (тоже местный прецедент). Первенцем деловой зоны рядом с аэропортом «Пулково» стал 8-этажный БЦ «Аэроплаза» от компании «БизнесЛинк Девелопмент» (34 200 кв. м, из них 22 000 кв. м — арендопригодные). На

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

2 марта, № 26

перекрестке Богатырского проспекта и Гаккелевской улицы в Приморском районе завершен 21-этажный «Международный деловой центр PECO» — одна из первых офисных высоток города (75 м). Застройщик — ООО «Автохаус, Санкт-Петербург» — входит в холдинг PECO.

Комплексы категории В, завершенные в прошлом году, — еще более наглядная иллюстрация децентрализации офисного рынка. Среди крупных периферийных объектов — «Лидер» на пл. Конституции, «Обуховь-центр» и «Паль Хаус» на пр-те Обуховской Обороны, очередная очередь БЦ «Содружество» на Коломяжском проспекте, «Континент» на ул. Звездной и др.

При этом, по данным компании Maris Properties in association with CBRE, лидерами по объему офисных площадей классов А и В по-прежнему остаются Центральный (22%), Петроградский (16%) и Василеостровский (11%) районы, хотя на четвертую позицию (10% рынка) уже выдвинулся спальный Приморский, а сразу за ним (9% предложения) следует Московский, включающий окрестности аэропорта.

В 2008 г. (за исключением IV квартала, подпортившего общую картину) спрос на офисы укрупнялся на радость девелоперам. Причем многие якоря заключали контракты на стадии строительства. Вот лишь несколько показательных сделок. Весной 2008 г. банк «ВТБ Северо-Запад» подписал договор о покупке офисного блока на 6100 кв. м в МФК «Толстой сквер» на Петроградской стороне, который был завершён в конце года. Это одна из самых крупных операций купли-продажи за историю местного офисного рынка. В рамках контракта, подписанного с инвестором МФК «Толстой сквер» — Санкт-Петербургской инвестиционной компанией, банк получил в собственность 13-этажную офисную башню (практически обособленную), а также места в подземном паркинге. Сумма сделки не разглашается.

Среди арендаторов-рекордсменов — корпорация ЛЭК, занявшая 6100 кв. м в БЦ «Арена Холл» на Петроградской стороне (класс В); компания T-Systems — 3200 кв. м в БЦ «Сенатор» на 18-й линии Васильевского (В+); фирма «585» — 3043 кв. м в БЦ «Выборгская застава» на Б. Сампсониевском проспекте (В); «Росстройинвест» — 2500 «квадратов» в «Сенаторе» на ул. Профессора Попова, 37 (А); компания «Газпроминвестарена» — 1700 кв. м в БЦ «Авеню» на Аптекарской набережной (В+) и др.

По данным Colliers International, в первом полугодии 2008 г. арендные ставки на офисы классов А и В увеличились на 12%, достигнув пиковых значений (за тот же

период 2007 г. был зафиксирован рост лишь в пределах 4%). Однако уже в IV квартале долларové расценки снизились на 15-20%, если сравнивать с показателями III квартала, и опустились на уровень 2006 г. Так, в середине прошлого года средняя ставка для класса А составляла \$853 за 1 кв. м в год, а в конце — лишь \$647; в секторе В этот показатель уменьшался не так стремительно — с \$525 до \$447 за 1 кв. м. Рублевые расценки (которыми к концу года оперировало большинство петербургских БЦ), естественно, более стабильны. Но если действующие комплексы, входящие, например, в сети УК «Сенатор» и «Теорема», крайне неохотно шли на дисконты в конце 2008 г., предлагая арендаторам вместо этого урезать занимаемые площади, то «новички» предлагали впечатляющие скидки (например, на 30% от базовой ставки в строящемся БЦ «Атлантик-Сити»). По оценке Knight Frank, объекты в центре города сегодня могут сдаваться вдвое дороже, чем аналогичные на периферии.

По подсчетам Colliers International, средний уровень вакансий в петербургских БЦ, введенных в эксплуатацию в 2008 г., достиг к концу года для объектов класса А 37%, класса В — 29%. Среднерыночные показатели более благополучны — 76% и 90% соответственно, а в центре города они близки к 100%. В целом можно констатировать, что рынок достиг насыщения.

По данным АРИН, к концу года объем замороженных офисных проектов уже достиг 400 000 кв. м. Первыми жертвами кризиса стали периферийные стройки, поэтому вряд ли в 2009 г. децентрализация рынка бизнес-центров будет продолжаться.

Районная рутина

В секторе торговой недвижимости 2008 год не принес прецедентных открытий. Сроки реализации некоторых проектов, которые могли бы претендовать на статус знаковых, к примеру суперрегионального молла «Лето» на Пулковском шоссе, перенесены на 2009 г. Итоги года — 400 000-450 000 кв. м общих площадей в торговых и торгово-развлекательных центрах (консультанты, как обычно, не могут прийти в единому результату).

По оценке «АйБи Групп», совокупное арендопригодное пространство (GLA) расширилось на 305 000 кв. м. Результат скромнее, чем в 2007 г. (385 000 «квадратов») и тем более в 2006 г. (925 000 кв. м). Правда, не стоит забывать о том, что еще пару лет назад Петербург вышел на 1-е место в России по обеспеченности населения площадями в ТЦ разного формата. На начало 2009 г. специалисты Colliers International оценивали емкость городского рынка профессиональных торговых объектов в 3,7 млн кв. м.

Аналитики «АйБи Групп» зафиксировали в 2008 г. открытие 11 торговых и торгово-развлекательных центров — в общей сложности 369 400 кв. м (GLA — 237 230 кв. м). Самые крупные среди них — «Феличита» в Невском районе от компании «Макромир» (83 000 кв. м), Atlantic City на ул. Савушкина (ООО «Атлантик»), «Атмосфера» на Комендантской площади от холдинга «Адамант». Все это классические комплексы районного масштаба с весьма традиционным набором якорей. Сети гипермаркетов DIY «Максидом», «Оби» и «К-Раута», а также «Лента» (cash & carry) расширились каждая на один объект. Новый бренд — гипермаркет DIY «Зеленая страна». Общая площадь введенных мегабоксов составила 68 400 кв. м (данные «АйБи Групп»).

Среди ярких событий года — начало экспансии знаменитой финской сети Prizma. Ее первый гипермаркет (8350 кв. м) заработал осенью 2008 г. на арендованных площадях в составе одноименного ТК «Призма» в поселке Новое Девяткино под Петербургом (инвестор — холдинг «Адамант»), а дебютный супермаркет открылся несколькими месяцами раньше в ТК «Москва» на пл. А. Невского (собственник тот же).

Конец 2008 г. ознаменовался закрытием первых сетевых магазинов. Не дождавись хлебного рождественского сезона, с рынка ушли семь торговых точек «Banana Мама», два магазина «Букбери», супермаркеты «Виктория» и «Гроссмарт».

Среди крупныхстроек, стартовавших в 2008 г., — ТРК Galeria (190 000 кв. м) и торгово-офисный комплекс «Стокманн Невский Центр» (примерно 100 000 кв. м). Обе площадки находятся в самом центре города, у пл. Восстания и Московского вокзала.

Рынок ТЦ оказался более инерционным по сравнению с офисным. К концу прошлого года аналитики Colliers International осторожно констатировали увеличение доли вакансий до 6%. По оценке Maris Properties in association with CBRE, снижение долларовых ставок в IV квартале происходило в пределах 5-15%. Диапазон расценок для торговых галерей в составе ТЦ составил по итогам 2008 г. \$550-2750 за 1 кв. в год (данные Knight Frank).

Нескладное время

Прошлый год был очень многообещающим для складского сектора. Девелоперы планировали ввести в эксплуатацию около 1 млн кв. м, что позволило бы вывести

крайне узкий рынок современных терминалов в Петербурге на качественно иной уровень. И прогноз по заполняемости этих комплексов в начале 2008 г. был благоприятным. Но в результате по итогам года девелоперы обеспечили ввод немногим более 400 000 кв. м. Впрочем, из-за кризиса и этого, похоже, оказалось много.

Специалисты Knight Frank оценивали емкость городского рынка качественных складов на конец 2008 г. в 1,387 млн кв. м. Итоги прошлого года: прирост на 357 200 кв. м в секторе А и на 79 600 кв. м — в секторе В.

Среди наиболее значимых строек уровня А, финишировавших в 2008 г., — вторая очередь комплекса «МЛП Уткина заводь», первые очереди терминалов Gorigo, «Логопарк «Нева» и АКМ Logistics. Последний, кстати, летом 2008 г. стал предметом форвардной сделки. Его приобрел британский фонд Raven Russia Ltd за \$216 млн. Общая площадь комплекса, который планируется целиком завершить в I квартале 2011 г., — 195 000 кв. м.

Центр девелоперской активности по-прежнему сосредоточен на юге города — в районе промзоны «Шушары».

По данным Knight Frank, доля вакансий в складах категории А составила на конец года 27,3%, а в объектах уровня В — всего 3,9%. Реальную картину по загрузке новых комплексов отследить, увы, трудно. Разве что по косвенным признакам: например, в январе 2009 г. владельцы АКМ Logistics рапортовали о заключении первой сделки. Кондитерская фабрика им. Н. К. Крупской арендовала 6300 кв. м в готовом блоке размером 52 000 кв. м, введенном в конце 2008 г.

При этом декларируемые арендные ставки оставались высокими: \$100-140 за 1 кв. м в год (triple net) для складов класса А и \$115-135 — для объектов категории В.

Приступ финского радушия

Результаты 2008 г. оказались весьма впечатляющими для отельеров. По данным компании Praktis CB, в эксплуатацию было введено семь гостиниц общей емкостью 1295 номеров (в 2007 г. — всего 872 номера).

По оценке Praktis CB, качественный гостиничный фонд (новые и реконструированные объекты категории «3-5 звезд») составляет в Петербурге 9596 номеров. Среди городских отелей преобладают 3-звездочные (20 объектов, на которые приходится 46% номерного фонда). Больше всего гостиниц

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

2 марта, № 26

сосредоточено в Центральном и Адмиралтейском районах — соответственно 44% и 22%.

Лидером по итогам 2008 г. оказалась финская корпорация SOK Holding (подразделение холдинга S-Group), которая дебютировала в Петербурге сразу с тремя объектами. В январе открылся SPA-отель категории «5 звезд» Holiday Club Sankt-Petersburg на Биржевой линии на 278 номеров, находящийся под управлением SOK Holding. Во II квартале заработала «четверка» Sokos Hotel Olympic Garden в Батайском переулке (на 348 номеров), а в декабре еще одна — Sokos Hotel Vasilievsky на 8-й линии В. О., рассчитанный на 255 номеров. Перед Новым годом также был официально запущен отель «4 звезды» Marriott Courtyard на углу 2-й линии В. О. и наб. Макарова (214 номеров). Здание общей площадью 16 000 кв. м принадлежит ООО «БСК-65».

В конце 2008 г. гостиницы еще не успели прочувствовать кризис. Снижение среднегодовой заполняемости, по оценке Praktis CB, серьезно проявится в 2009 г. При этом не исключено, что отельеры будут до последнего держать цену, жертвуя загрузкой.

◆ [Приложение «Недвижимость. Стены бизнеса»](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)